



PROGETTO IMPRENDITORIALE

N.B. Nella compilazione non è necessario l'uso di termini tecnici. Si richiede, viceversa, una descrizione possibilmente chiara, completa e precisa. Si chiede di compilare ogni campo con un massimo di venti righe. Si ricorda che l'allegato dovrà essere firmato digitalmente, inoltre, la sezione relativa al curriculum del titolare o dei singoli soci/associati dovrà riportare anche la firma autografa dello stesso.

A. DESCRIZIONE DELLA PROPOSTA PROGETTUALE

A.1 COSA INTENDI REALIZZARE?
A.2 INDICARE LE EVENTUALI INNOVAZIONI CHE IL SOGGETTO PROPONENTE INTENDE ADOTTARE CON L'ATTUAZIONE DEL PIANO D'IMPRESA
<i>Innovazione di prodotto/servizio (ottimizzazione prodotto/servizio esistente; nuovo prodotto/servizio)</i>
<i>Innovazione di processo (nuovi usi di tecnologie, fattori di produzione; organizzazione della produzione e dei canali di distribuzione)</i>
<i>Innovazione di mercato (nuovi utilizzi di prodotti/servizi/processi esistenti; nuovi mercati di riferimento)</i>



e3c22367



A.3 DESCRIVI A QUALE ESIGENZA DEI CLIENTI LA TUA ATTIVITA' RISPONDE

A.4 CHI SONO I TUOI CLIENTI PIU' IMPORTANTI? (DESCRIVI IL TUO CLIENTE MEDIO, STIMA QUANTI CLIENTI RIUSCIRAI A RAGGIUNGERE CON IL TUO PRODOTTO/SERVIZIO, DESCRIVI LE MODALITA' CON CUI HAI INDIVIDUATO LA TUA CLIENTELA (AD ESEMPIO: SOMMINISTRAZIONE DI QUESTIONARI AD UN CAMPIONE RAPPRESENTATIVO).

A.5 ATTRAVERSO QUALI CANALI INTENDI RAGGIUNGERE I TUOI CLIENTI E CHE TIPO DI RAPPORTI VUOI INSTAURARE? (INDIVIDUAZIONE DI UN PIANO COMMERCIALE E DI MARKETING)

A.6 DESCRIVI I TUOI PRINCIPALI CONCORRENTI (INCLUSI QUELLI CHE PUR SVOLGENDO UNA ATTIVITA' DIVERSA SI RIVOLGONO AGLI STESSI CLIENTI E MIRANO A SODDISFARE GLI STESSI BISOGNI)



e3c22367



A.7 CHI SONO I TUOI FORNITORI PIU' IMPORTANTI? (SPECIFICARE I TIPI DI FORNITORI NON I NOMINATIVI)

A.8 QUALI SONO I TUOI CANALI DI DISTRIBUZIONE?

A.9 CI SONO DELLE BARRIERE ALL'INGRESSO? (a titolo esemplificativo: elevati investimenti, particolari competenze tecniche, difficoltà di reperimento delle materie prime, etc.)

A.10 ELENCA I PUNTI DI FORZA DEL TUO BENE/SERVIZIO (a titolo esemplificativo: capacità di offrire stabilmente un prezzo conveniente; impossibilità per i concorrenti di imitare il bene o servizio offerto; possesso di competenze specifiche; collaborazioni con partner, localizzazione; etc.)



B. SOSTENIBILITA' ECONOMICA FINANZIARIA DELLA PROPOSTA PROGETTUALE**B.1 FATTIBILITA' OPERATIVA DELLA PROPOSTA PROGETTUALE: COME INTENDI ORGANIZZARE CONCRETAMENTE L'ATTIVITA'? ***

* *Articolare il processo specificandone le fasi, cioè:*

- *Individuare le risorse professionali che svolgono le attività, quali sono i passaggi e le mansioni determinanti;*
- *Specificare in che modo gli investimenti (beni e/o servizi) che verranno realizzati permetteranno lo svolgimento delle varie fasi del processo aziendale;*
- *Specificare la logistica (gestione input e output);*
- *Specificare le modalità di produzione dei beni e/o di erogazione dei servizi.*

B.2 GRADO DI REALIZZAZIONE DEL PROGETTO: ELENCA GLI INTERVENTI VOLTI ALL'AVVIO DELLA TUA ATTIVITA' CHE HAI GIA' REALIZZATO E QUELLI CHE INTENDI ATTUARE SUCCESSIVAMENTE ALLA PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA (ricorda che il bando, all'art. 5 comma 5.4, stabilisce che "non sono ammissibili i progetti portati materialmente a termine o completamente attuati prima della presentazione della domanda di partecipazione, a prescindere dal fatto che tutti i relativi pagamenti siano stati effettuati (art. 65, comma 6 Regolamento (UE) n. 1303/2013)".



e3c22367



B.3 PROSPETTO DEGLI IMPIEGHI E FONTI DI COPERTURA (Nella sezione "Impieghi", inserire: Beni di investimento materiali ed immateriali da acquistare (che generano quindi il fabbisogno finanziario): specificare tutte le spese del progetto: sia quelle ammissibili che quelle non previste da bando e che, quindi, saranno a completo carico del concorrente. Sezione "Fonti", al fine di determinare/garantire l'adeguata copertura del totale degli impieghi, quindi evitare pericolose tensioni finanziarie nel periodo di avvio dell'iniziativa, è necessario individuare una o più fonti di copertura.)

	ANNO 2016 (€)	ANNO 2017 (€)	ANNO 2018 (€)	TOTALE (€)
IMPIEGHI (Fabbisogno finanziario)				
a) Investimenti Immateriali (IVA inclusa)				
b) Investimenti Materiali (IVA inclusa)				
Totale Impieghi				

	ANNO 2016 (€)	ANNO 2017 (€)	ANNO 2018 (€)	TOTALE (€)
FONTI*				
a) Mezzi propri:				
a.1) Capitale Sociale				
a.2) Incremento Capitale Sociale (accantonamento utili)				
a.3) Finanziamento Soci				
b) Altri Finanziamenti:				
b.1) Finanziamenti bancari a breve termine				
b.2) Finanziamenti bancari a medio-lungo termine				
b.3) Altre disponibilità (specificare)				
Totale Fonti				

*N.B. Tra le fonti non deve essere considerato l'eventuale contributo previsto dal presente bando.

B.4 CONTO ECONOMICO PREVISIONALE				
Conto Economico	Anno 1°	Anno 2°	Anno 3°	Totale
Ricavi di vendita				
Costi				
Utile/Perdita				



e3c22367



C. INCIDENZA AMBIENTALE DELLA PROPOSTA PROGETTUALE

C.1 IL PROGETTO PREVEDE CONSUMO DI SUOLO (AMPLIAMENTI)?	SI	NO
C.2 IL PROGETTO PREVEDE IL RIUTILIZZO DI STRUTTURE EDILIZIE ESISTENTI ALLA DATA DEL 24 MAGGIO 2016	SI	NO
C.3 DESCRIVI SE E COME LA TUA PROPOSTA PROGETTUALE PERMETTE UNA RILEVANTE MINIMIZZAZIONE DEI COSTI AMBIENTALI		

D. INCIDENZA OCCUPAZIONALE DEL PROGETTO

D.1 INDICARE L'INCIDENZA OCCUPAZIONALE DELLA PROPOSTA PROGETTUALE: SPECIFICARE IL NUMERO DEI DIPENDENTI ATTUALI E/O PREVISTI ASSUNTI CON CONTRATTO DI MEDIO-LUNGO PERIODO (INDICANDONE LA TIPOLOGIA DI CONTRATTO E IL SESSO). PUNTUALIZZARE INOLTRE IL NUMERO DEI SOCI OCCUPATI NELL'ATTIVITA'.
DIPENDENTI/SOCI ATTUALI:
DIPENDENTI PREVISTI:

E. NON DISCRIMINAZIONE

E.1 SPECIFICARE QUALI EVENTUALI BENI/SERVIZI OFFERTI ABBIANO UN RISVOLTO DI FRUIBILITA' A FAVORE DELLE PERSONE CON DISABILITA' E IN CHE MODO.



e3c22367



H. STRATEGIE EUSAIR/EUSALP¹

H.1. a) IL PROGETTO E' COERENTE CON LA STRATEGIA EUSAIR (EU STRATEGY FOR THE ADRIATIC AND IONIAN REGION) PILASTRO 1 "BLUE GROWTH": TOPIC 1 "BLUE TECHNOLOGIES"; TOPIC 2 "FISHERIES AND AQUACULTURE"?	SI	NO
INDICARE GLI ASPETTI DI COERENZA:		
H.1. b) IL PROGETTO E' COERENTE CON LA STRATEGIA EUSALP (EU STRATEGY FOR THE ALPINE REGION) – PRIMA AREA TEMATICA: "CRESCITA ECONOMICA ED INNOVAZIONE"?	SI	NO
INDICARE GLI ASPETTI DI COERENZA:		

I. RIQUALIFICAZIONE DELLE AREE INDUSTRIALI COMPLESSE

I.1 QUALORA LA TUA PROPOSTA IMPENDITORIALE INTERESSI IL SETTORE MANUFATTURIERO E/O DEI SERVIZI ALLE IMPRESE, LA TUA ATTIVITA' E' LOCALIZZATA NEL COMUNE DI VENEZIA (Area di Crisi Industriale Complessa riconosciuta con Decreto del Ministero per lo Sviluppo Economico 8 Marzo 2017)?	SI	NO
---	----	----

DATA

FIRMA

(del titolare/rappresentante legale/professionista)

¹ Per ulteriori approfondimenti sulla valutazione della coerenza del POR FESR con le Strategie EUSAIR/EUSALP si rinvia alla pagina <http://www.regione.veneto.it/web/programmi-comunitari/coerenza-con-bandi-por-fesr>



e3c22367



F. PROFILO DEL/DEI SOGGETTO/I PROPONENTE/I (compilare una scheda per ciascuna persona fisica: titolare, professionista, socio, associato)

COGNOME	NOME	CODICE FISCALE

F.1 LE TUE COMPETENZE: HAI UNA FORMAZIONE INERENTE ALLA TUA PROPOSTA IMPRENDITORIALE? (indicare titolo di studio, attestati, abilitazioni professionali, etc.). N.B. In caso di attività che richiedano delle specifiche abilitazioni tecniche, le stesse devono essere possedute dal/i titolare/soci. La capacità amministrativa verrà valutata esaminando i curricula del titolare o dei singoli soci.

- NO
- SI (descrivere):

F.2 HAI MATURATO DELLE ESPERIENZE PROFESSIONALI ATTINENTI ALL'INIZIATIVA PROPOSTA E/O AL RUOLO/MANSIONE ALL'INTERNO DELL'IMPRESA (indicare datore di lavoro, ruolo, durata, attività svolta, etc.)

- NO
- SI (descrivere):



e3c22367



F.3 QUALE SARA' IL TUO RUOLO/MANSIONE ALL'INTERNO DELL'IMPRESA

--

G. PARTECIPAZIONE AD INIZIATIVE FINANZIATE DAL FSE

G.1 HAI PRESO PARTE AD INIZIATIVE FINANZIATE DAL FONDO SOCIALE EUROPEO (FSE)?

- NO
- SI (QUALI E QUANDO?):

AGGIUNGI ALTRE INFORMAZIONI CHE RITIENI UTILI

--

DATA

FIRMA

(del titolare/professionista/socio/associato)

